

COMMENT PARLER POUR AMENER LES GENS À VOUS ÉCOUTER ?

Ted Talk de Julian Treasure

Avez-vous déjà eu l'impression que personne ne vous écoutait lorsque vous parliez ? Voici comment Julian Treasure peut vous aider. Dans cette présentation utile, l'expert en son démontre les astuces de ceux qui s'expriment avec autorité – des simples exercices vocaux à des astuces pour vous exprimer avec empathie. C'est le genre de présentation qui contribue à rendre notre monde plus beau.

Pour visionner sa présentation sous-titrée en français, cliquez [ICI](#)

Voici la transcription française de sa présentation :

La voix humaine: C'est l'instrument dont nous jouons tous. C'est probablement le son le plus puissant au monde.

Le seul qui peut déclencher une guerre

Ou dire « je t'aime ». Pourtant, beaucoup de gens savent que quand ils parlent, les gens ne les écoutent pas. Pourquoi ? Comment pouvons-nous parler de manière puissante pour changer le monde ?

J'aimerais proposer que nous devons perdre plusieurs habitudes.

J'ai rassemblé pour votre plaisir les sept péchés capitaux de la parole. Je ne prétends pas que ce soit une liste exhaustive ; mais, ces sept-là, je pense, sont des habitudes plutôt importantes que l'on peut tous adopter.

Premièrement, les commérages, dire du mal de quelqu'un en son absence. Ce n'est pas bien, et nous savons parfaitement que la personne qui fait ces commérages en fera sur nous cinq minutes plus tard.

Deuxièmement, le jugement. Nous connaissons des gens qui portent des jugements lors d'une conversation, et c'est très dur d'écouter quelqu'un si on sait qu'on est jugé et qu'en même temps, on ne vous trouve pas à la hauteur.

Troisièmement, la négativité. On peut en faire une habitude. Ma mère, vers la fin de sa vie, est devenue très négative, et c'est dur à entendre. Un jour, je lui ai dit, « Aujourd'hui, c'est le 1 octobre. », et elle m'a dit, « Je sais, c'est épouvantable, non ? » (Rires) C'est difficile d'écouter quand quelqu'un est si négatif.

Une autre forme de négativité, le fait de se plaindre. C'est l'art national du Royaume-Uni. Notre sport national. On se plaint de la météo, du sport, de la politique, de tout, mais se plaindre, c'est un malheur viral. Ça ne propage ni du bonheur ni de la clarté dans le monde.

Les excuses. Nous avons tous rencontré ce type.

Peut-être que c'était nous. Certaines personnes ont un 'lance-blâme.' Ils le passent aux autres et n'assument pas la responsabilité de leurs actions. Là encore, difficile d'écouter quelqu'un comme ça.

Avant-dernière, le sixième des sept, la broderie, l'exagération. En réalité, ça rabaisse notre langue parfois. Si je vois quelque chose qui est tellement génial, comment je l'appelle ? (Rires) Et puis, cette exagération devient mensonge, et nous ne voulons plus écouter des personnes qui nous mentent de manière flagrante.

Et finalement, le dogmatisme, la confusion des faits avec les opinions. Quand ces deux choses se combinent, vous écoutez le vent. Quelqu'un vous bombarde de ses opinions comme si elles étaient vraies. C'est difficile à écouter.

Et voilà ! Les sept péchés capitaux de la parole. Voilà ce que nous devons, selon moi, éviter. Mais est-ce qu'il y a un moyen positif d'y réfléchir ? Oui. J'aimerais suggérer qu'il y a quatre pierres angulaires très puissantes, des fondations sur lesquelles on peut s'appuyer si l'on veut que notre discours soit puissant et change le monde. Heureusement, ces choses épèlent un mot. Le mot est « HAIL » et il a une définition superbe aussi. Je ne parle pas de la grêle qui tombe du ciel sur votre tête. Je parle de cette définition : saluer ou acclamer avec enthousiasme, et c'est comme ça que nos mots seront perçus si nous nous appuyons sur ces quatre principes.

Alors, de quoi HAIL est-il l'acronyme ? Voyons si vous pouvez le devinez. H comme honnêteté, bien sûr, parler avec sincérité, être direct et clair. A comme authenticité, le fait d'être vous-même. Un de mes amis la décrivait comme le fait de se tenir dans sa propre vérité, je trouve cette description charmante. I comme intégrité, être ce que vous dites, faire ce que vous dites, et être quelqu'un à qui on peut faire confiance. Et L comme love, l'amour. Je ne parle pas de l'amour romantique, mais de vouloir le bien des autres. Pour deux raisons. Premièrement, je pense que l'honnêteté absolue n'est pas souhaitable. Mon Dieu, comme tu es laid ce matin. Peut-être que ce n'est pas nécessaire. Modérée par l'amour, l'honnêteté est une chose magnifique. Mais aussi, si vous voulez vraiment le bien de quelqu'un, il est très difficile de les juger en même temps. Je ne suis même pas sûr qu'on puisse faire les deux simultanément. Ce qui donne « hail ».

Bon, ça c'est ce que vous dites, et comme dans la chanson, c'est ce que vous dites mais aussi c'est comment vous le dites. Vous avez une boîte à outils géniale. Cet instrument est incroyable, et pourtant très peu de gens ont déjà ouvert cette boîte à outils. J'aimerais bien fouiller là-dedans avec vous

maintenant pour en sortir quelques outils que vous pourriez emporter pour jouer avec et qui vont augmenter la puissance de votre parole.

Le registre, par exemple. Parler d'une voix de fausset n'est pas très utile la plupart du temps, mais il existe un registre intermédiaire. Je ne rentrerai pas dans les détails techniques pour les coachs vocaux parmi vous. Mais vous pouvez localiser votre voix. Si je parle du nez, vous entendez la différence. Si je parle de la gorge, d'où parle la plupart des gens la plupart du temps. Mais si vous voulez avoir du poids, vous devez descendre la voix dans la poitrine. Vous entendez la différence ? Nous votons pour les politiciens qui ont des voix graves, c'est vrai, parce que nous associons cette gravité avec la puissance et l'autorité. C'est ça, le registre.

Puis nous avons le timbre. C'est la sensation que donne votre voix. La recherche montre que nous préférons les voix qui sont riches, douces, chaudes, comme le chocolat chaud. Si vous n'avez pas cette voix, ce n'est pas la fin du monde, vous pouvez apprendre. Trouvez un coach vocal. Vous pouvez accomplir beaucoup avec la respiration, la posture, et les exercices pour améliorer le timbre de votre voix.

Puis, la prosodie. Je l'adore. C'est la voix chantante, le métalangage que nous utilisons pour exprimer le sens. C'est la première source de sens dans une conversation. Les personnes qui parlent sur une seule note sont assez difficiles à écouter s'ils ne possèdent pas la prosodie. C'est de là que vient le mot monotone, ou monocorde. Nous avons aussi la prosodie répétitive qui commence maintenant, où chaque phrase se termine comme si c'était une question, quand en réalité, c'est une déclaration. (Rires) Et si vous parlez ainsi, ça limite votre capacité à communiquer à travers la prosodie et je trouve ça dommage, alors essayons de nous débarrasser de cette habitude.

La cadence. Je peux devenir enthousiaste quand je parle vite, très vite, ou je peux ralentir radicalement pour souligner. Et à la fin, bien sûr, c'est notre vieil ami, le silence. Il n'y a aucun problème avec le silence dans un discours, n'est-ce pas ? Pas besoin de le remplir de 'heu' et de 'eh bien'. Il peut être très puissant.

Le ton accompagne souvent la cadence pour indiquer l'excitation, mais on peut l'utiliser seul : « Où as-tu laissé mes clés ? Où as-tu laissé mes clés ? » Le sens est un peu différent dans ces deux débits.

Et finalement, le volume. Je suis très enthousiaste quand je parle fort. Désolé si j'ai fait sursauter quelqu'un. Si non, je peux vraiment attirer votre attention en parlant très doucement. Certaines personnes diffusent en permanence. Essayez de ne pas le faire. Ça s'appelle la 'con-diffusion,' (Rires) Quand vous imposez votre son aux autres avec sans-gêne, ce n'est pas sympa.

Bien sûr, ça joue un rôle surtout quand vous avez quelque chose d'important à faire. Peut-être vous tenir sur scène pour parler aux gens. Demander quelqu'un en mariage, demander une augmentation,

prononcer un discours lors d'une noce. Quoi que ce soit, s'il est important, vous vous devez de regarder cette boîte à outils ainsi que le moteur sur laquelle elle va marcher, et aucun moteur ne marche bien sans préchauffage. Réchauffez votre voix.

Laissez-moi vous montrer comment. Est-ce que vous pourriez vous lever un instant ? Je vais vous montrer les six exercices vocaux pour s'échauffer que je pratique avant chaque conférence que je donne. Si vous devez parler à quelqu'un d'important, faites-les. Premièrement, les bras levés, inspirez profondément, et expirez, ahhhh, comme ça. Encore une fois. Ahhhhh, très bien. Ensuite, nous échauffons nos lèvres, nous allons dire ba, ba, ba, ba ba, ba, ba, ba. Très bien. Et maintenant, brrrrrrrrr, comme quand vous étiez enfant. Maintenant vos lèvres commencent à prendre vie. Puis, nous échauffons la langue en exagérant la, la, la, la, la, la, la, la. Superbe. Vous devenez vraiment bon. Et puis, roulez un R. Rrrrrr. Ca c'est comme le champagne pour la langue. Finalement, si je ne peux en faire qu'un seul, les pros l'appellent la sirène, il est vraiment bien. Ça commence avec « oui » et passe progressivement à « o ». « Oui » est haut, et « o » est bas. Vous voyez, oui-ooo, oui-ooo.

Fantastique. Applaudissez-vous. Asseyez-vous, merci. (Applaudissements)

La prochaine fois que vous parlez, pratiquez à l'avance.

Pour finir, permettez-moi de remettre ça en contexte. Ce point ici est sérieux. Aujourd'hui, nous sommes ici, non ? Nous ne parlons pas très bien à des gens qui n'écoutent tout simplement pas dans un environnement qui n'est que bruit et mauvaise acoustique. J'en ai parlé déjà sur cette scène dans des phases différentes. Comment serait le monde si nous parlions puissamment à des gens qui nous écoutaient consciemment dans des environnements vraiment adéquats ? Ou, pour élaborer, comment serait le monde si on créait le son consciemment, si on le consommait consciemment et qu'on concevait tous nos environnements consciemment pour le son ? Ce serait un beau monde avec un beau son, et un monde où la compréhension serait la norme, et ça, c'est une idée à partager.

Merci.

Merci. (Applaudissements)